

CAI
RG140
- 1993
081



Consumer and
Corporate Affairs Canada

Consommation et
Affaires commerciales Canada

Government
du Canada

31761 117084137

AN OVERVIEW OF CANADA'S COMPETITION ACT

Director of Investigation
and Research

COMPETITION ACT

Canada





AN OVERVIEW OF CANADA'S COMPETITION ACT

Director of Investigation
and Research

COMPETITION ACT

Canada

This guide provides a brief overview of the major provisions of the *Competition Act*. While care has been taken in its preparation, this guide is not intended to be exhaustive. Those requiring a more detailed understanding should consult the *Competition Act*, R.S.C. 1985, c. C-34, as amended.

The *Competition Act* is available in major public libraries or bookstores that carry government publications.

To obtain copies of this document or additional information on the subjects discussed in it, readers may contact:

Resource Centre
Bureau of Competition Policy
Consumer and Corporate Affairs Canada
Hull, Quebec
K1A 0C9

Telephone: (819) 994-0798
Fax: (819) 953-5013

An Overview of Canada's Competition Act
Director Of Investigation and Research



This paper contains a minimum of 50% recycled fibres, including 10% post-consumer fibres.

© Minister of Supply and Services Canada 1993

ISSN 0836-0359
ISBN 0-662-59601-3
Catalogue No. RG 56-1/4-1993
CCAC No. 10819 93-03

FOREWORD

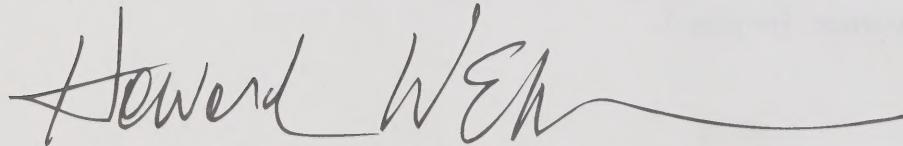
Competition affects us everyday. What car we drive or what clothes we wear depends largely on competition. Choice, quality and competitive prices are some of the benefits derived from competition. But market forces alone cannot guarantee this process. Effective competition laws are also needed.

Canada's current *Competition Act* dates from 1986. It is designed with a view to the 21st century. Global competition in virtually all sectors of the economy is a growing reality. The economic environment is changing dramatically and the *Competition Act* is designed to meet this challenge by promoting efficiency at home and expanding opportunities abroad.

This guide is an overview of the major provisions of the *Competition Act*. It is intended to provide, in simple language, quick reference in an easy-to-read format. It is not a binding statement of the law. If a more detailed understanding of these provisions, or others not covered in the overview, is required, the full text of the *Competition Act* should be consulted.

Business, consumers and government all have an interest in the competitive process. The *Competition Act* helps to ensure that this process is maintained and encouraged.

Additional copies of this guide may be obtained from any office listed in the «For More Information» section.



Howard I. Wetston, Q.C.
Director of Investigation and Research
Bureau of Competition Policy
Consumer and Corporate Affairs Canada

WHAT IF... / THE ANSWER IS ...

CROWN RO

Certain business practices are prohibited by Canada's *Competition Act*. Others are allowed. Still others may be allowed or prohibited, depending on the circumstances.

Yet one thing is certain. On numerous occasions throughout Canada, a conversation such as the following takes place.

«Which practices are which? I don't understand some of the wording in the *Competition Act*. Can you just give me a simple example?»

«Well, the answer is ...»

1. I am a major supplier of watches and I only sell to jewellery stores in Montreal if the stores also stock my line of silver polish. Is this **tied selling**?

Yes. If you make a regular practice of tied selling with the result that competition is lessened substantially, the Competition Tribunal may, following application by the Director of Investigation and Research, order you to refrain from this practice. See page 10.

2. I advertise mountain bikes on sale at \$29 each. My ad indicates only three bikes are for sale at that price. Is this **bait and switch selling**?

No. If you clearly indicate the number of items for sale, no bait and switch selling offence is committed. See page 7.

3. My competitor and I agree on bids on a construction project. This fact is unknown to the company calling tenders. Is this **bid-rigging**?

Yes. Bids arranged between parties unknown to the person calling tenders is an offence. See page 5.

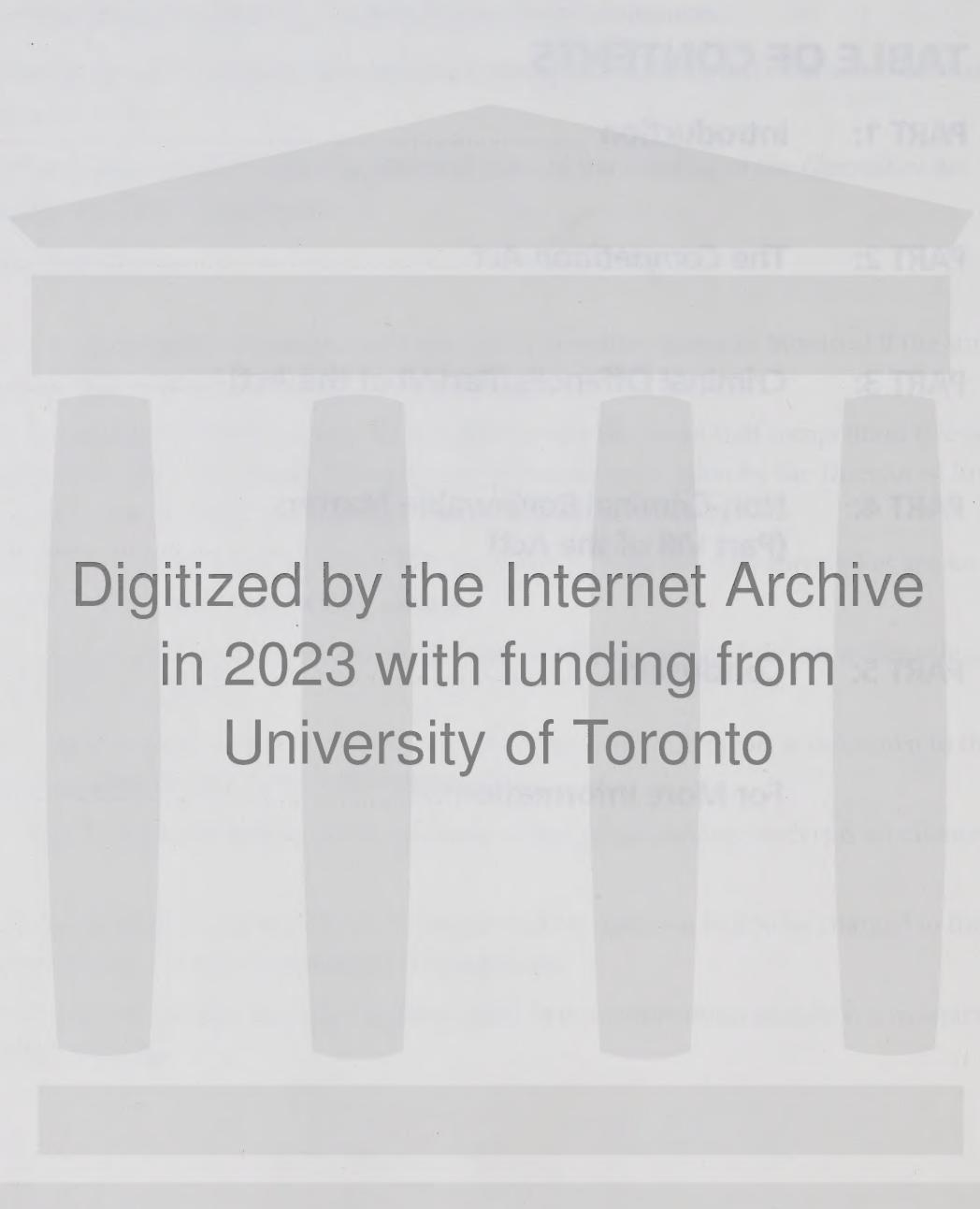
4. I join an association representing all architects and we agree on fees to be charged to the public for our services. Is this a **conspiracy to fix prices**?

Yes. An agreement that would, if implemented, lessen competition unduly is a conspiracy offence. See page 5.

AN OVERVIEW OF CANADA'S COMPETITION ACT

TABLE OF CONTENTS

PART 1:	Introduction	1
PART 2:	The Competition Act	2
PART 3:	Criminal Offences (Part VI of the Act)	5
PART 4:	Non-Criminal Reviewable Matters (Part VIII of the Act)	8
PART 5:	Conclusion	12
	For More Information	13



Digitized by the Internet Archive
in 2023 with funding from
University of Toronto

<https://archive.org/details/31761117084137>

PART 1 INTRODUCTION

Competition is essential for an effective market economy. It encourages productivity, enterprise and efficiency. With competitive forces at work, consumers are provided with quality products, choice and the best possible price. Increased competition at home should make Canada more competitive abroad.

Canadians have had a competition law designed to protect and promote the competitive process for more than 100 years. Today's *Competition Act* provides a framework for business conduct in Canada and encourages competition to:

- promote the efficiency and adaptability of the Canadian economy;
- expand opportunities for Canadian participation in world markets while at the same time recognizing the role of foreign competition in Canada;
- ensure that small and medium-sized enterprises have an equitable opportunity to participate in the Canadian economy; and
- provide consumers with competitive prices and product choices.

PART 2 THE COMPETITION ACT

The *Competition Act* («the Act») became law in June 1986. It represents a major overhaul of the former *Combines Investigation Act*. Changes were needed to make Canada's competition law more effective and to bring it into line with the *Canadian Charter of Rights and Freedoms*. The Act was developed with the participation of business and consumers and it is widely recognized, both nationally and internationally, as a model for progressive competition legislation.

HOW DOES IT WORK?

The Act applies, with a few exceptions, to all businesses in Canada.

Goods and services are collectively referred to in the Act as «products» and goods alone are called «articles.»

The Act contains both criminal and non-criminal provisions.

Criminal offences include conspiracy, bid-rigging, discriminatory and predatory pricing, price maintenance and misleading advertising or deceptive marketing practices. Prosecutions are brought before criminal courts where strict rules of evidence apply. Cases must be proven beyond a reasonable doubt.

Non-criminal reviewable matters include mergers, abuse of dominant position, refusal to deal, consignment selling, exclusive dealing, tied selling, market restriction and delivered pricing. These matters, when referred by the Director of Investigation and Research («the Director»), are reviewed by the Competition Tribunal («the Tribunal») under non-criminal law standards.

The Tribunal was established when the Act took effect and is governed by the *Competition Tribunal Act*. The Tribunal is chaired by a judge and includes lay members to ensure a business perspective during proceedings. Other judicial members also serve on the Tribunal.

Where competitive issues arise in regulated industries, the Director can appear before any federal board, commission or other tribunal (such as the National Energy Board or Canadian Radio-Television and Telecommunications Commission) that carries on regulatory activities. The Director can also appear before provincial regulators if requested.

ENFORCEMENT

The Director is responsible for enforcing the Act in a fair, effective and timely manner. The Director is head of the Bureau of Competition Policy («the Bureau»), part of Consumer and Corporate Affairs Canada. The Bureau provides the administrative and enforcement support to carry out the Director's statutory responsibilities.

All inquiries are conducted in private. Once an inquiry begins, the Director has several investigative tools to rely upon. Information may be obtained from customers and competitors. Search warrants may be issued by a judge provided there are reasonable grounds to believe that evidence respecting a violation of the Act exists. Premises can be searched and business records seized. Search warrants can also extend to computer systems. A court order can be obtained requiring any person having information to provide records and/or to be examined under oath.

Violations of the criminal provisions of the Act are prosecuted by the Attorney General of Canada. Penalties include fines or imprisonment, or both. Individuals as well as companies can be charged. Prohibition orders (court orders forbidding certain activities) and interim injunctions (temporary court orders forbidding certain activities until a hearing is held) may also be obtained from the court upon application by the Director. Non-criminal reviewable matters are resolved by the Director's application to the Tribunal for an interim injunction or order.

A private right of civil action also exists. Anyone who has suffered losses or damages may sue those who engaged in anti-competitive behaviour. Recovery can be equal to the loss or damage if proven by the person bringing the action. This remedy is available if there has been a violation of the criminal provisions of the Act or a failure to comply with an order of the Tribunal or court. There is a two-year limitation period for filing a private action under the Act.

ALTERNATIVE CASE RESOLUTION

Some matters may be resolved quickly and easily without having a full inquiry or judicial proceeding. This reduces uncertainty, saves time and avoids lengthy court actions.

Written undertakings (a commitment to do or not to do something) may eliminate the need to take further action. The Director may accept an undertaking if it remedies the effects of an anti-competitive activity. A consent order issued by the Tribunal can be an effective way to resolve matters where the Director and other parties can agree on a satisfactory resolution of outstanding matters.

FACILITATING COMPLIANCE

A useful way for business to «test the water» is by taking advantage of the Director's Program of Advisory Opinions. Business people can submit a proposed plan or practice to the Director, who may then provide an opinion on whether the situation described raises competition concerns. Parties are not bound by the advice given and are free to adopt their plan or practice. Similarly, the Director may take a second look if the facts change.

Advance Ruling Certificates may also be issued when the Director is satisfied that a proposed merger is consistent with the Act's intent. These certificates reduce uncertainty over whether the proposal would be the subject of an application before the Tribunal. The Director will not bring an application provided the merger is completed within one year and is substantially the same as that for which the certificate is based. See Chapter 4 for more details on mergers.

Other matters can be settled simply by having the Bureau contact the company involved and explain the law.

PART 3 CRIMINAL OFFENCES (PART VI OF THE ACT)

CONSPIRACY

Conspiracy has been a criminal offence under Canada's competition law since the original legislation was passed in 1889. Penalties now include a fine of as much as \$10 million or up to five years imprisonment, or both.

Any conspiracy, agreement or arrangement that would, if implemented, lessen competition unduly by, for example, fixing prices or preventing new competitors from entering the market, is a criminal offence. Consideration is given to the conspirators' ability to control the market in question, but lessening competition unduly does not require total control of the market. Evidence of a conspiracy can be inferred from surrounding circumstances and direct evidence of communication between the parties need not be shown. It is necessary to prove that a reasonable business person should have known that the agreement would lessen competition unduly. It is also not necessary to show that the conspiracy, if carried into effect, would eliminate essentially all competition in the market. Agreements relating to the export of products from Canada are generally exempted from these provisions.

BID-RIGGING

Bid-rigging is an agreement between parties whereby one or more bidders will refrain from submitting bids in response to a call for tenders, or bids are submitted which have been arranged between the parties. If either situation is known to the person calling tenders, no offence occurs under this section. No effect on competition need be proven. Parties engaged in bid-rigging are liable to a fine at the discretion of the court or imprisonment for up to five years, or both.

Bid-rigging eliminates free and open competition. It distorts the competitive process, resulting in inflated bids and escalated costs. Whether this occurs on government projects or in the private sector, these increased costs are ultimately passed on to the public.

PRICE DISCRIMINATION AND PREDATORY PRICING

Price discrimination exists when a supplier charges different prices to competitors who purchase similar volumes of an article. Firms are competitors if they sell in the same market. The supplier must know that the purchasers are in competition and make a practice of discrimination for this to be an offence. For example, a question would arise if a soft drink company provided a volume discount on a regular basis to one convenience store but not to a competing store that purchased the same quality and quantity of merchandise.

Predatory pricing infractions fall into two categories. The first is selling products in one region of Canada at prices lower than in another region (after taking into account transportation costs) for the purpose of lessening competition substantially or eliminating a competitor. The second is selling products at unreasonably low prices for the same purpose.

A conviction under either price discrimination or predatory pricing could result in imprisonment for up to two years.

For additional information on price discrimination or predatory pricing, the Director's *Predatory Pricing Enforcement Guidelines* and the *Price Discrimination Enforcement Guidelines* are available from any office listed in the «For More Information» section.

PRICE MAINTENANCE

Price maintenance is an attempt by suppliers to influence upward prices charged by those supplied, or to discourage price reduction, by agreement, threat or promise. It is also illegal to refuse to supply a product or to discriminate against any other person because of their low pricing policy. Likewise, it is illegal to attempt to induce a supplier to engage in price maintenance.

It is only necessary to show an attempt to influence prices in this manner. Suppliers or producers who make suggestions regarding resale prices must clearly state that customers are under no obligation to accept the suggested price. Price maintenance penalties include a fine at the discretion of the court or imprisonment for a term not exceeding five years, or both.

MISLEADING ADVERTISING OR DECEPTIVE MARKETING PRACTICES

The misleading advertising and deceptive marketing practices provisions in the Act help to ensure an honest and effective functioning of the market. Representations which are false or misleading in a material respect are prohibited. Unsubstantiated performance and durability claims, misleading warranties and misrepresentations as to regular price fall into this category. Penalties include a fine at the discretion of the court or imprisonment for not more than five years, or both.

Promotional contests are subject to the Act. The person conducting a promotional contest must ensure disclosure of the number and approximate value of any prizes offered. There must also be disclosure of any facts known to the advertiser that substantially affect the chances of winning. Distribution of prizes must not be unduly delayed. Selection of participants or distribution of prizes must be made on the basis of skill or at random. Contravention of these provisions could result in a fine at the discretion of the court or imprisonment for up to five years, or both.

The Act also prohibits double ticketing (where the higher of two prices marked on the product is charged), pyramid selling, sale above advertised price and bait and switch selling (when a product is advertised at a bargain price, but a reasonable supply of it is not available). If an advertiser clearly indicates the approximate number of items for sale or takes steps to obtain a reasonable quantity, no bait and switch offence is committed.

On January 1, 1993, the pyramid selling provisions of the *Competition Act* were amended in order to address certain deceptive practices associated with schemes of pyramid selling.

The Bureau has prepared *Misleading Advertising Guidelines* as well as information letters on marketing practices such as promotional contests and pyramid selling which are available from any office listed in the «For More Information» section.

PART 4

NON-CRIMINAL REVIEWABLE MATTERS

(PART VIII OF ACT)

MERGERS

The 1986 *Competition Act* removed the merger provisions from the criminal law and made mergers a matter reviewable by the Tribunal. A merger is essentially the acquisition of one or more business entities by another.

The Act applies to every merger in Canada (large or small) even if it involves foreign-owned or controlled companies. More than three-quarters of the mergers examined by the Bureau pose no issue under the Act.

Companies are obliged to notify the Bureau of a proposed merger when two thresholds are met. (Notification helps to lay the groundwork for a meaningful evaluation of large business mergers.) The parties (and any affiliates) must have total assets in Canada or gross annual revenues from sales in, from or into Canada of over \$400 million. As well, the value of the assets to be acquired or gross revenues from sales generated by those assets must exceed \$35 million. In the case of a corporate amalgamation, the second threshold is \$70 million.

There are also notification provisions for a proposed acquisition of voting shares of a corporation.

Following notification, the parties are required to wait either seven or 21 days before completing the transaction depending upon the filing made. The Director conducts an examination during this period to determine if the proposal raises any competition concerns. This process helps to reduce uncertainty and allows business and the Director to develop a fuller understanding of the proposed transaction before it is finalized.

Anyone wishing to have additional information regarding the merger review process should consult the *Merger Enforcement Guidelines*. These guidelines are available from any office listed in the «For More Information» section.

A merger that the Director believes will prevent or lessen competition substantially may be taken to the Tribunal for review any time up to three years after completion of the transaction. Any factors relevant to competition may be considered in evaluating whether a proposed merger would prevent or lessen competition substantially, but the finding of the Tribunal cannot be based solely on concentration or market share. Factors expressly referred to in the Act include:

- i) the amount of foreign competition;
- ii) whether a party to the merger has failed or is likely to fail;

- iii) the availability of substitute products;
- iv) any barriers preventing new competition from entering the market;
- v) the extent to which effective competition remains in the market;
- vi) the likelihood of removal of a vigorous and effective competitor; and
- vii) the nature and extent of change and innovation in a relevant market.

If the Tribunal finds that a merger prevents or substantially lessens competition, it may order the dissolution of the merger or the disposition of assets or shares. In the case of a proposed merger, the Tribunal may order that the merger not proceed, or prohibit the parties, should the merger be completed, from doing anything that prevents or substantially lessens competition.

The Tribunal will not make an order if it finds a merger or proposed merger is likely to bring about gains in efficiency. These gains must clearly offset the effects of any prevention or lessening of competition. It must also be shown that the gains in efficiency would not likely be attained if an order were made.

ABUSE OF DOMINANT POSITION

The Act provides remedies where dominant firms engage in anti-competitive behaviour. Examples of such behaviour include:

- i) acquisition of a customer who would otherwise be available to a competitor to impede a competitor's entry into the market;
- ii) use of product brands on a temporary basis to discipline or eliminate a competitor;
- iii) purchase of products to prevent the reduction of existing price levels; and
- iv) selling articles at a price lower than the acquisition cost to discipline or eliminate a competitor.

For this provision to apply, one or more persons must substantially control a class of business in Canada. They must have engaged in, or currently be engaging in, anti-competitive acts having the effect of preventing or lessening competition substantially. Consideration is given to whether or not the anti-competitive activity is the result of a business's superior competitive performance.

Remedies available to the Tribunal are designed to overcome the effects of the anti-competitive behaviour and to restore competition in the marketplace. It may prohibit the continuance of the action, order partial divestiture of assets or take stronger remedial measures in more severe cases.

REFUSAL TO DEAL

The Tribunal may issue an order if it finds a party is substantially affected or precluded from carrying on business due to its inability to obtain adequate supplies of a product because of insufficient competition among suppliers. For example, a question would arise if an ice cream parlor were unable to obtain regular delivery of milk because of the lack of competition among dairies, resulting in closure three days a week.

The party must be willing and able to meet the usual trade terms and the product must be in ample supply. The Tribunal may order that one or more suppliers accept that party as a customer on the usual trade terms.

CONSIGNMENT SELLING

Provisions exist in the Act for the Tribunal to make an order against a supplier engaged in consignment selling. Consignment selling is the practice of supplying products to a dealer who only pays for what sells and is permitted to return unsold products without penalty. The Tribunal must find that the practice was introduced to control the price at which a dealer supplies the product or to discriminate between consignees and other dealers.

EXCLUSIVE DEALING, TIED SELLING AND MARKET RESTRICTION

Exclusive dealing is the practice of a supplier requiring or inducing a customer to purchase products primarily from him/her or to refrain from dealing in another product.

Tied selling is a practice whereby a supplier requires a customer to acquire a second product from him/her as a condition of being granted a supply of the first product or the supplier requires the customer to refrain from distributing, in conjunction with the tying product, another product not manufactured by that supplier. For example, a question would arise if a company renting photocopiers insisted that its customers only buy paper from that company.

If the Tribunal finds that exclusive dealing or tied selling is being engaged in, with the result that competition is lessened substantially, it may issue a remedial order prohibiting the supplier from continuing the practice. The Tribunal may also issue any other order that, in its opinion, is necessary to restore or stimulate competition.

Market restriction is a practice whereby a supplier of a product, as a condition of supplying the product, requires the customer to offer the product in a defined geographic market only or the supplier extracts a penalty if the customer breaches this condition. Before the Tribunal makes an order prohibiting market restriction, it must be shown that the practice is likely to lessen competition substantially in relation to the product.

The Tribunal will not make an order where exclusive dealing or market restriction is

engaged in for a reasonable period of time to facilitate entry of a new supplier or product into the market. Tied selling may be allowed when there is a technological relationship between products (such as computer hardware and software) or when it is engaged in by a person in the business of lending money to secure loans.

The key factor about exclusive dealing, tied selling and market restriction is that the practice will only be challenged if it has a substantial impact on competition.

DELIVERED PRICING

Delivered pricing is the practice of refusing a customer delivery of an article on the same trade terms as other customers in the same location.

Before the Tribunal makes an order prohibiting suppliers from engaging in delivered pricing, the customer must be denied an advantage (such as delivery of goods at wholesale prices) that is available to other customers of the supplier. The customer must be prepared to take delivery on the same trade terms as others. The Tribunal shall not make an order against a supplier where it finds that the supplier could not accommodate any additional customers without making significant capital investments.

SPECIALIZATION AGREEMENTS

A specialization agreement typically involves a situation where two parties manufacture the same two articles and each agrees to discontinue producing one article in order to individually specialize in the production of the other. For example, one chemical manufacturer phases out production of fertilizer to specialize in house paint while a second business does the opposite.

Specialization agreements are exempted from the conspiracy and exclusive dealing provisions of the Act if the agreement is registered with the Tribunal. An agreement will be registered provided efficiency gains offsetting any prevention or lessening of competition will be realized. It must be shown that the gains in efficiency would not likely be attained if the agreement were not implemented.

PART 5 CONCLUSION

Canada has historically relied on investigation and prosecution in the enforcement of its competition law. Prosecution continues to play an important role at the Bureau, but enforcement objectives can also be achieved in less time and in a more effective manner through voluntary compliance with the Act. Consultation with the Bureau can help to resolve potential problems and lead to a satisfactory result for all involved.

The Bureau places great emphasis on communication and public education. Publications such as the enforcement guidelines and the *Misleading Advertising Bulletin* help to explain the Act and its enforcement. The enforcement guidelines and Information Bulletins are available from Bureau offices listed in the «For More Information» section.

The Bureau encourages and welcomes meaningful dialogue with business and consumer groups to help foster a better understanding of the Act. Early discussion with the Bureau about a proposed business plan or practice may help to prevent costly legal proceedings down the road.

Healthy competition benefits everyone. Free and open competition will protect consumers and business alike and ensure that resources are allocated efficiently within the Canadian economy. It is essential that Canada have an effective competition policy to compete successfully in the global economy. The *Competition Act* and Bureau of Competition Policy will help to ensure that this goal is realized in the 1990s and beyond.

FOR MORE INFORMATION

MISLEADING ADVERTISING OR DECEPTIVE MARKETING PRACTICES

Anyone wishing to make a complaint under the misleading advertising or deceptive marketing practices provisions of the Act should contact one of the regional or district offices listed below. Telephone or write to the nearest office listed.

MARKETING PRACTICES BRANCH REGIONAL OFFICES— CONSUMER AND CORPORATE AFFAIRS CANADA

National Capital Region

50 Victoria Street
5th Floor - Phase II
HULL, Quebec
K1A 0C9
Tel.: (819) 997-4282
Fax: (819) 953-2557

Ontario Region (cont...)

4900 Yonge Street
6th Floor
WILLOWDALE, Ontario
M2N 6B8
Tel.: (416) 224-4065
Fax: (416) 224-4687

Pacific Region

1400-800 Burrard Street
VANCOUVER,
British Columbia
V6Z 2H8
Tel.: (604) 666-8659
Fax: (604) 666-5031

Atlantic Region

5670 Spring Garden Road
Halifax, Nova Scotia
B3J 1H6
Tel.:(902) 426-6002
Fax:(902) 426-4536

69 John Street S.,
Second Floor
HAMILTON, Ontario
L8N 2B9
Tel.:(416) 572-2873
Fax:(416) 572-4216

Quebec Region

5 Place Ville Marie
8th Floor, Suite 800
MONTREAL, Quebec
H3B 2G2
Tel.:(514) 283-7712
Fax:(514) 496-2316

Oliver Building
10225 100th Avenue
EDMONTON, Alberta
T5J 0A1
Tel.: (403) 495-2489
Fax: (403) 495-2466

1040 Belvédère Ave.
Second Floor
SILLERY, Quebec
G1S 4N1
Tel.:(418) 648-3939
Fax.:(418) 648-4120

Sam Livingston Building
Suite 309
510 12th Avenue S.W.
CALGARY, Alberta
T2R 0H3
Tel.:(403) 292-5608
Fax:(403) 292-5188

Ontario Region

Federal Building
451 Talbot Street, suite 300
LONDON, Ontario
N6A 5C9
Tel.:(519) 645-4119
Fax.:(519) 645-5114

260 St. Mary Avenue
Room 345
WINNIPEG, Manitoba
R3C 0M6
Tel.: (204) 983-5567
Fax: (204) 983-3159

MERGERS

Anyone wishing to obtain information concerning the application of the merger provisions of the Act, including those relating to notification of proposed transactions, can contact the Mergers Branch directly or obtain details from a Restraints to Competition office listed below. The Bureau recommends that notification filings be hand-delivered to the Notification Unit at the following address:

Mergers Branch
Bureau of Competition Policy
Consumer and Corporate Affairs Canada
50 Victoria Street
19th Floor
HULL, Quebec
K1A 0C9
Tel.: (819) 953-7092
Fax: (819) 953-6169

GENERAL INFORMATION

Anyone wishing to contact the Director or Bureau officials to obtain general information regarding the Act, make a complaint, or request an Advisory Opinion, should contact one of the following offices:

RESTRAINTS TO COMPETITION OFFICES— CONSUMER AND CORPORATE AFFAIRS CANADA

Hull-Ottawa Office

50 Victoria Street
21st Floor
HULL, Quebec
K1A QC9
Tel.: (819) 994-0798
Fax: (819) 953-5013

Vancouver Office

1400-800 Burrard Street
VANCOUVER, British Columbia
V6Z 2H8
Tel.: (604) 666-3072
Fax: (604) 666-5031

FUSIONNEMENTS

BUREAUX RÉGIONAUX DES ENTREPRISES À LA CONCURRENCE—CONSOMMATION ET AFFAIRES COMMERCIALES CANADA

Toute personne désirant communiquer avec le Directeur ou avec le personnel du Bureau pour obtenir des renseignements généraux sur la loi, pour porter plainte ou pour demander un avis consultatif, doit s'adresser à l'un des bureaux suivants

RENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

Département des fusions et acquisitions
Bureau de la politique de concurrence
Consommation et Affaires commerciales Canada
50, rue Victoria
19^e étage
Hull (Québec)
K1A 0C9
Tél.: (819) 953-7092
Télécopieur : (819) 953-6169

L'adresse suivante :

Toute personne désirant obtenir de l'information concernant l'application des dispositions de la loi relatives aux fusions et acquisitions, y compris celles qui touchent l'avocat de transaction proposé, peut entrer en contact directement avec la Direction des fusions et acquisitions ou obtenir les détails d'un des bureaux des Entreprises à la concurrence mentionnés ci-dessous. Le Bureau recommande que les dossier sur les avis soient livrés en main propre à la Section du pré-avis à

Bureau d'Ottawa
50, rue Victoria
21^e étage
Hull (Québec)
K1A 0C9
Tél.: (819) 994-0798
Télécopieur : (819) 953-5013
Bureau de Vancouver
800, rue Burrard
Burreau 1400
VANCOUVER (C.-B.)
V6Z 2H8
Tél.: (604) 666-3072
Télécopieur : (604) 666-5031

POUR OBTENIR DE PLUS AMPLES RENSEIGNEMENTS

PUBLIQUE TRONPEUSE OU PRATIQUES COMMERCIALES DÉLOYALES

CONSOMMATION ET AFFAIRES COMMERCIALES CANADA

BUREAUX REGIONAUX DE LA DIRECTION DES PRATIQUES COMMERCIALES —

TOUTE PERSONNE désirant porter plainte en vertu des dispositions de la loi relatives aux pratiques commerciales déloyales doit s'adresser à l'un des bureaux régionaux ou de district inscrits ci-dessous. Téléphonnez ou écrivez au bureau le plus près de chez vous.	50, rue Victoria Édifice Oliver 10225, 100 ^e Avenue Édifice Sam Livingstone Pièce 309 4900, rue Yonge 6 ^e étage WILLOWDALE (Ontario) M2N 6B8 T2R 0H3 510, 12 ^e Avenue sud-ouest CALGARY (Alberta) T2C 0M6 R3C 0M6 Pièce 345 260, avenue St. Mary WINNIPEG (Manitoba) R3C 0M6 Tél. : (204) 983-5567 Télécopieur : (204) 983-3159	69, rue John sud 2 ^e étage HAMPTON, (Ontario) L8N 2B9 Tél. : (416) 572-2873 Télécopieur : (416) 572-4216	5, Place Ville Marie Pièce 800 MONTRÉAL, (Québec) H3B 2G2 Tél. : (514) 283-7712 Télécopieur : (514) 496-2316	1040, avenue Belvedere 2 ^e étage SILLERY (Québec) G1S 4N1 Tél. : (418) 648-3939 Télécopieur : (418) 648-4120
REGION DE LA CAPITALE NATIONNALE	50, rue Victoria - Phase II Édifice Fédéral 451, rue Talbot, Pièce 300 LONDON (Ontario) N6A 5C9 T5J 0A1 Tél. : (403) 495-2489 Télécopieur : (519) 645-5114	REGION DES PRAIRIES	5 ^e étage - Phase II HULL (Québec) K1A 0C9 Tél. : (819) 997-4282 Télécopieur : (819) 953-2557	REGION DE L'AMERIQUE
REGION DES PLAINES	4900, rue Yonge 6 ^e étage WILLOWDALE (Ontario) M2N 6B8 T2R 0H3 510, 12 ^e Avenue sud-ouest CALGARY (Alberta) T2C 0M6 R3C 0M6 Pièce 309 Édifice Sam Livingstone Pièce 309 260, avenue St. Mary WINNIPEG (Manitoba) R3C 0M6 Tél. : (204) 983-5567 Télécopieur : (204) 983-3159	REGION DE L'ATLANTIQUE	3670, Spring Garden Road HALIFAX (Nouvelle-Écosse) B3J 1H6 Tél. : (902) 426-6002 Télécopieur : (902) 426-4536	REGION DU QUÉBEC
REGION DES PRÉRIE	4900, rue Yonge 6 ^e étage WILLOWDALE (Ontario) M2N 6B8 T2R 0H3 510, 12 ^e Avenue sud-ouest CALGARY (Alberta) T2C 0M6 R3C 0M6 Pièce 309 Édifice Sam Livingstone Pièce 309 260, avenue St. Mary WINNIPEG (Manitoba) R3C 0M6 Tél. : (204) 983-5567 Télécopieur : (204) 983-3159	REGION DES PLAINES	5, Place Ville Marie Pièce 800 MONTRÉAL, (Québec) H3B 2G2 Tél. : (514) 283-7712 Télécopieur : (514) 496-2316	REGION DE BELLEVILLE
REGION DE L'ONTARIO	4900, rue Yonge 6 ^e étage WILLOWDALE (Ontario) M2N 6B8 T2R 0H3 510, 12 ^e Avenue sud-ouest CALGARY (Alberta) T2C 0M6 R3C 0M6 Pièce 309 Édifice Sam Livingstone Pièce 309 260, avenue St. Mary WINNIPEG (Manitoba) R3C 0M6 Tél. : (204) 983-5567 Télécopieur : (204) 983-3159	REGION DE L'ONTARIO	5, Place Ville Marie Pièce 800 MONTRÉAL, (Québec) H3B 2G2 Tél. : (514) 283-7712 Télécopieur : (514) 496-2316	REGION DE BELLEVILLE

TOUTE PERSONNE désirant porter plainte en vertu des dispositions de la loi relatives aux pratiques commerciales déloyales doit s'adresser à l'un des bureaux régionaux ou de district inscrits ci-dessous. Téléphonnez ou écrivez au bureau le plus près de chez vous.

TOUTE PERSONNE désirant porter plainte en vertu des dispositions de la loi relatives aux pratiques commerciales déloyales doit s'adresser à l'un des bureaux régionaux ou de district inscrits ci-dessous. Téléphonnez ou écrivez au bureau le plus près de chez vous.

TOUTE PERSONNE désirant porter plainte en vertu des dispositions de la loi relatives aux pratiques commerciales déloyales doit s'adresser à l'un des bureaux régionaux ou de district inscrits ci-dessous. Téléphonnez ou écrivez au bureau le plus près de chez vous.

TOUTE PERSONNE désirant porter plainte en vertu des dispositions de la loi relatives aux pratiques commerciales déloyales doit s'adresser à l'un des bureaux régionaux ou de district inscrits ci-dessous. Téléphonnez ou écrivez au bureau le plus près de chez vous.

La même concurrence profite à tous. La concurrence libre et ouverte protège la consommation canadienne. Il est essentiel que le Canada dispose d'une politique de concurrence efficace si l'on veut participer à l'économie mondiale. La Loi sur la concurrence et le Bureau de la concurrence aideront à rendre cet objectif réalisable au cours des années 1990 et des années subséquentes.

Le Bureau encourage et accueille toute forme de dialogue avec les gens d'affaires et les groupes de consommateurs qui leur permettent d'améliorer leur compréhension de la loi. Une première discussion avec le Bureau au sujet de la proposition d'un plan d'affaires ou d'une pratique peut permettre d'éviter d'éventuels frais légaux importants.

Le Bureau accorde une place de choix aux communications et à l'éducation populaire. Des publications, tels les lignes directrices, le Bulletin de la publicité rompusse et les bulletins d'information périodiques permettent d'expliquer la loi et son application. Vous pouvez vous procurer les lignes directrices et les bulletins d'information aux divers bureaux envois à la partie intitulée «Pour obtenir de plus amples renseignements».

Le Canada a toujours compté sur des enquêtes et sur des poursuites judiciaires pour appuyer la loi sur la concurrence. Les poursuites continuent de jouer un rôle important au Bureau, mais les objectifs d'application peuvent être atteints en moins de temps et d'une façon plus efficace, grâce à la conformité volontaire à la loi. Une consultation auprès du Bureau peut aider à résoudre les problèmes événuels et apporter des résultats satisfaisants à toutes les parties intéressées.

CONCLUSION PARTIE 5

Les accords de spécialisation ne tombent pas sous les dispositions de la loi relatives au commerce et à la vente exclusive si l'accord n'est pas mis en oeuvre.

Il doit être démontré que les gains en efficience compétente l'empêchement ou la diminution de la concurrence. La condition que les gains en efficience compétente l'empêchement ou la diminution de la concurrence. Il doit être démontré que les gains en efficience compétente l'empêchement ou la diminution de la concurrence.

Le tribunal ne rendra pas d'ordonnance pour empêcher la vente exclusive si l'accord sera inscrit à la convention que les gains en efficience compétente l'empêchement ou la diminution de la concurrence.

L'accord de spécialisation est le cas où deux parties fabriquent les deux mêmes produits et qui, un autre fabriquant ferait le geste contraire.

La production d'engrangés pour se spécialiser dans la fabrication de peintures résidentielles et s'engageant à abandonner la production d'un article afin de se spécialiser dans la production de l'autre. Ce serait le cas d'un fabriquant de produits chimiques qui abandonnerait la production d'engrangés pour se spécialiser dans la fabrication de peintures résidentielles et de l'autre.

ACCORD DE SPÉCIALISATION

Avant que le Tribunal ne rende une ordonnance défendant aux fournisseurs de pratiquer le prix à la livraison, il faut que ledit fournisseur ait refusé au client un avantage (la livraison d'un produit vendu au prix du gros, par exemple) qu'il consent à ses autres clients. Le client doit s'attendre à prendre livraison de son produit aux mêmes conditions de com-merce que les autres. Le Tribunal ne rendra pas d'ordonnance contre un fournisseur s'il conduit que ce fournisseur ne pouvait servir de clients supplémentaires sans pour cela y engager un investissement relativement important en capital.

Le prix à la livraison est une pratique par laquelle un fournisseur refuse à un client la livraison d'un article aux mêmes conditions de commerce que celles consenties aux autres clients situés à cet endroit.

PRIX À LA LIVRAISON

La pratique de l'exclusivité, la vente liée et la limitation du marché sont mises en doute seulement lorsqu'elles influencent sur la concurrence sont importantes.

Le Tribunal ne rendra pas d'ordonnance lorsque l'exclusivité ou la limitation du marché est pratiquée uniquement pendant une période raisonnable pour faciliter l'entrée sur le marché d'un nouveau fournisseur ou d'un nouveau produit. La vente liée peut être autorisée lorsqu'il y a un lien technique entre le produit (les ordinateurs et les logiciels, par exemple) ou lorsqu'elle est pratiquée par une personne exploitant une entreprise de prêt d'argent pour mieux garantir le remboursement.

La limitation du marché est une pratique par laquelle un fournisseur exige, comme condition d'approvisionnement, que le client fournit ce produit dans un marché géographique déterminé uniquement ou encore impose une pénalité si ce client ne se soumet pas à cette exigence. Avant que le Tribunal ne rende une ordonnance pour empêcher la limitation du marché, il faut prouver que cette pratique diminue vraiment la concurrence de ce produit.

Si le Tribunal connaît que l'exclusivité ou la vente liée sont pratiquées, entraînant une diminution sensible de la concurrence, il peut rendre une ordonnance corrective pour oblier ce fournisseur à cesser cette pratique. Le Tribunal peut également rendre toute ordonnance qu'il, selon lui, est nécessaire pour restaurer ou stimuler la concurrence.

La vente liée est une pratique par laquelle un fournisseur exige qu'un client achète un autre produit qui n'est pas fabriqué par ce fournisseur. Ce serait le cas d'une entreprise qui louerait des photocopieurs et qui insistera pour que ses clients achètent en exclusive son fournisseur exige qu'un client s'abstienne de distribuer, avec le produit en question, un second produit s'il veut s'assurer d'être approvisionné du premier, ou par laquelle un papier d'impression.

L'exclusivité est une pratique par laquelle un fournisseur oblige ou incite un client à acheter principalement ses produits ou à s'abstenir de faire le commerce d'un autre produit.

EXCLUSIVITÉ, VENTES LIÉES ET LIMITATION DU MARCHÉ

Une disposition de la loi permet au Tribunal de rendre une ordonnance à l'encontre d'un fournisseur qui se livre à la vente par voie de consignation. La vente par voie de consignation est la pratique d'approvisionner en produits un négociant qui ne paie que ce qu'il vend, et qui peut retourner les produits invendus sans pénalité. Le Tribunal doit condamner que la pratique a été mise en place pour contrôler le prix auquel un négociant fournit le produit, ou d'établir une distinction entre des consignataires et d'autres négociants.

VENTES PAR VOIE DE CONSIGNATION

Les parties en cause doivent vouloir et pouvoir satisfaire aux conditions de commerce habituelles et assurer un approvisionnement suffisant du produit. Le Tribunal peut ordonner qu'un ou plusieurs fournisseurs acceptent cette partie en tant que client conformément aux conditions de commerce normales.

Le Tribunal peut rendre une entente du fait qu'elle est incapable de se produire en raison d'une concurrence insuffisante entre les fournisseurs. Tel serait le cas d'un salon de coiffure incapable de s'approvisionner régulièrement en lait en raison du manque de crème glacée incapable de s'approvisionner régulièrement en lait en raison du salon de concurrence parmi les latières, ce qui l'obligerait à fermer ses portes trois jours par semaine.

REFUS DE VENDRE

Le Tribunal dispose de divers recours qui ont été élaborés dans le but d'enrayer les effets d'une pratique anti-concurrentielle et de rétablir la concurrence sur le marché. Il peut ordonner l'arrêt de cette pratique, le dessaisissement partiel d'éléments d'accord ou, dans les cas plus graves, prendre des mesures plus sévères.

d'une performance concurrentielle supérieure de la part de l'entreprise. Pour que cette disposition s'applique, une ou plusieurs personnes doivent contrôler sensiblement une catégorie d'entreprises au Canada. Elles doivent se livrer ou s'être livrées à la pratique anti-concurrentielle ayant pour effet d'empêcher ou de diminuer sensiblement la concurrence. Il faut alors déterminer si la pratique anti-concurrentielle résulte d'une performance concurrentielle supérieure de la part de l'entreprise.

- iv) la vente d'articles à un prix inférieur à leur coût d'acquisition dans le but de mettre au pas ou d'éliminer un concurrent;
- iii) l'achat de produits dans le but de réduire des structures de prix existantes;
- ii) l'utilisation temporaire de certaines marques de produits destinés à mettre au pas ou à éliminer un concurrent;
- i) l'acquisition d'un client qui serait par ailleurs accessible à un concurrent afin d'empêcher l'entrée du concurrent dans un marché;

La loi comprend des dispositions pour éviter que des entreprises dominantes n'exercent des pratiques anti-concurrentielles. Voici quelques exemples de telles pratiques :

ABUS DE POSITION DOMINANTE

Le Tribunal ne rendra pas d'ordonnance s'il connaît que le fusionnement ou la dissolution d'une entreprise amène vraisemblablement des gains en efficience. Ces gains doivent être également démontré que ces gains en efficience ne seraient vraisemblablement vainement largement compenser tout empêchement ou toute diminution de la concurrence. Il faut également proposer aménage vraisemblablement des gains en efficience. Ces gains doivent être réalisables si l'ordonnance était rendue.

Si le Tribunal connaît qu'un fusionnement empêche ou diminue sensiblement la concurrence, il peut rendre une ordonnance de dissolution ou de dessaisissement d'éléments d'actif ou d'actions. Dans le cas d'un fusionnement proposé, le Tribunal peut défendre la réalisation du fusionnement ou défendre aux parties, si le fusionnement devait être réalisé, toute action qui empêcherait ou diminuerait sensiblement la concurrence.

- vii) la nature et la portée des changements et des innovations sur un marché pertinent;
- vi) la possibilité de la disparition d'un concurrent dynamique et efficace;
- v) la mesure dans laquelle il y a encore de la concurrence réelle sur le marché touché;
- iv) les entraves à l'accès au marché de nouveaux concurrents;
- iii) la disponibilité de produits de remplacement;
- ii) la déconfiture réelle ou vraisemblable d'une partie au fusionnement;
- i) l'importance de la concurrence étrangère;

Si le Directeur croit qu'un fusionnement empêcherait ou diminuerait sensiblement la concurrence, il peut déposer une demande auprès du Tribunal à n'importe quel moment pendant le délai prévu de trois ans après la transaction. Tout élément touchant de près ou de loin la concurrence peut être pris en considération lorsqu'il viene le moment de déterminer si le fusionnement proposé empêche ou diminue sensiblement la concurrence. Toutefois, la conclusion du Tribunal ne peut se fondre seulement sur la concentration ou sur la part de marché. Les facteurs évoqués expressément dans la loi comprennent entre autres :

Quiconque voudrait obtenir des renseignements supplémentaires concernant le processus de révision des fusionnements devrait consulter les *Lignes directrices pour l'application de la Loi/Fusions*. Ces lignes directrices sont malintendues à un des bureaux inscrits à la partie intitulée « Pour obtenir de plus amples renseignements ».

Une fois l'avocat de la transaction négociée, la transaction peut être complète avant la fin d'une période de sept à vingt et un jours selon les renseignements qui ont été fournis. Au cours de cette période, le Directeur mène une étude afin de déterminer si la rédaction soulèvera des inquiétudes en matière de concurrence. Cette démarche aide à réduire les incertitudes et permet aux gens d'affaires et au Directeur de développer une meilleure connaissance de la transaction projetée avant qu'elle ne soit réalisée.

La loi sur la concurrence de 1986 a soustrait du régime criminel les dispositions sur le commerce lors d'une acquisition projete d'actions compréhendant le droit de vote d'une société. La loi s'applique à tout fusionnement (petit ou important) fait au Canada même s'il implique des entreprises établies au Canada établissant conformes à la loi. Une des entreprises de propriété étrangère ou de contrôle étranger. Plus des trois quarts de la transaction est essentiellement une acquisition d'une ou de plusieurs entités commerciales par une autre.

La loi sur la concurrence de 1986 a soustrait du régime criminel les dispositions sur le commerce pour les placer dans les affaires pouvant être examinées par le Tribunal. Un fusionnement pour les affaires doit être examiné par le Bureau établi ou dans les provinces où les affaires, doivent avoir ensemble au Canada des éléments d'accès ou un revenu brut dépassant 400 millions de dollars. De plus, la valeur des éléments d'accès qui servent à annuler le revenant de ventes au Canada, en provenance ou à destination du Canada, doit dépasser 35 millions de dollars. Dans le cas d'un

Les entreprises doivent aviser le Bureau de tout fusionnement projeté lorsqu'il seuls évaluations en profondeur des transactions des grandes entreprises.) Les parties, ou leurs affiliés, doivent avoir ensemble au Canada des éléments d'accès ou un revenu brut de plus de 400 millions de dollars. De plus, la valeur des éléments d'accès qui servent à annuler le revenant de ventes au Canada, en provenance ou à destination du Canada, doit dépasser 35 millions de dollars. Dans le cas d'un

FUSIONNEMENTS

PARTIE 4

AFFAIRES NON CRIMINELLES POUVANT ÊTRE EXAMINÉES (PARTIE VIII DE LA LOI)

être déterminées en fonction de l'habileté des participants ou au hasard. Une infraction à l'une de ces dispositions peut entraîner une amende à la discrétion de la cour ou un emprisonnement de cinq ans au maximum, ou les deux.

La loi défend également le double étiquetage (lorsqu'on exige le plus élevé des deux prix marqués sur un produit), la vente pyramidale, la vente au-dessus du prix annoncé et la vente à prix d'appel (lorsqu'un produit est annoncé à un prix réduit, sans être fourni en quantité raisonnable). Si un annonceur publique indique clairement le nombre et la quantité raisonnables), il n'y a pas de vente à prix d'appel.

Le 1^{er} janvier 1993, les dispositions sur la vente pyramidale de la Loi sur la concurrence ont été amendées afin de tenir compte de plusieurs pratiques trompeuses liées aux ventes pyramidales.

Le Bureau a préparé des *Lignes directrices sur la publicité trompeuse ainsi que des lettres d'informations concernant des pratiques commerciales, telles la publicité trompeuse, les cours publicitaires et la vente pyramidale. On peut se procurer ces directives en s'adressant à l'un des bureaux inscrits à la partie intitulée « Pour obtenir de plus amples renseignements ».*

Les concours publicitaires sont soumis aux dispositions de la loi. Qui concorde organise un concours publicitaire doit faire connaître le nombre de prix qu'il offre et la valeur approchante de chaque. Il doit également faire connaître tout fait connu par l'administration publique qui influence de la chance des participants ou la distribution des prix doivent peut être indûment retardée. Le choix des participants ou la distribution des prix doivent également faire connaître les chances de gagner. La distribution des prix ne matrice de chacun.

Les dispositions de la loi concernant la publicité trompeuse et les pratiques commerciales comprendent une amende à la disposition de la cour ou un emprisonnement de cinq ans au maximum, ou les deux. et de la fausse représentation sur le prix tombe tous dans cette catégorie. Les penalties sur le rendement ou la durabilité sans fondement approuvé, des garanties trompeuses sont interdites. Une représentation fausse sur rompeuses sur un point important sont interdites. Les représentations fausses aideront à assurer un fonctionnement honnête et efficace du marché. Les représentations trompeuses ou rompeuses de la publicité trompeuse et les pratiques commerciales déloyales aideront à assurer un fonctionnement honnête et efficace du marché. Les représentations trompeuses de la loi concernant la publicité trompeuse et les pratiques commerciales comprennent une amende à la disposition de la cour ou un emprisonnement de cinq ans au maximum, ou les deux.

PUBLICITÉ TROMPEUSE OU PRATIQUES COMMERCIALES DÉLOYALES

Il est seulement nécessaire de prouver une tentative en vue d'influencer les prix dans ce cas. Les fournisseurs ou les fabricants qui appuient des suggestions concernant les prix de revente doivent clairement stipuler que les clients ne sont nullement obligés d'accéder à ces. Les fournisseurs ou les fabricants qui appuient des suggestions concernant les prix de prix suivi. Les penalties au maintien des prix sont nullement obligés d'accéder à la disposition de la cour ou un emprisonnement de cinq ans au maximum, ou les deux.

Le maintien des prix est une tentative des fournisseurs d'influencer à la hausse les prix autre distinction à l'encourte de refuser de fournir un produit ou d'établir quelque chose ou promesse. Il est aussi illégal de refuser de fournir un produit ou d'établir quelque chose par ceux qui les fournissent ou d'empêcher qu'ils reduisent les prix par entente, même si elles sont maintenues au moyen de convaincre un fournisseur de s'engager dans pratiques. Il est également illégal d'essayer de convaincre un fournisseur de se engager dans le maintien des prix.

Pour plus de renseignements concernant la discrimination par les prix ou le prix d'évitement. Les lignes directrices pour l'application de la Loi/Discrimination par les prix et les lignes directrices pour l'application de la Loi/Prix d'évitement sont maintenant disponibles. Vous pouvez les obtenir en vous adressant à un des bureaux inscrits à la partie intitulée « Pour obtenir de plus amples renseignements ». Pour plus de renseignements pour l'application de la Loi/Discrimination par les prix ou le prix d'évitement en vous adressant à un des bureaux inscrits à la partie intitulée « Pour obtenir de plus amples renseignements ».

Une condamnation à la suite d'une discrimination par les prix ou d'une pratique de prix d'évitement peut entraîner une peine d'emprisonnement d'une durée maximale de deux ans.

Les infractions à la pratique de prix d'évitement se divisent en deux catégories. La première consiste à vendre des produits dans une région du Canada à un prix plus bas que dans une autre (après avoir tenu compte des frais d'expédition) dans le but de diminuer sensible- ment la concurrence ou d'éliminer un concurrent. La seconde consiste à vendre des produits à des prix déraisonnablement bas dans le même dessin.

Il y a discrimination par les prix lorsqu'un fournisseur vend, à des prix différents, les mêmes quantités d'articles à des acheteurs qui se font concurrence. Les entreprises sont concurren tales si elles vendent sur le même marché. Le fournisseur doit savoir que les acheteurs se font concurrence et qu'exercer des pratiques discriminatoires constitue une infraction. Ce serait le cas si une entreprise de boissons gazeuses offrait régulièrement un rabais sur une grande quantité à un commerce de dépannage, sans en faire autant envers un autre commerce qui achète les mêmes quantités de même qualité.

DISCRIMINATION PAR LES PRIX ET PRIX D'ÉVIGATION

Le budget des autres élimine la concurrence libre et ouverte. Il perturbe le processus de compétitivité, entraînant le gonflement des offres et l'escalade des prix. Que cette situation survienne lors de projets lancés par le gouvernement ou de ceux lancés par le secteur privé, le fardeau de la hausse des prix retombe en fin de compte sur la population.

Le recoupage des offres est un accord entre diverses parties par lequel un ou plusieurs soumissionnaires s'entendent pour ne pas présenter d'offres en réponse à un appel, ou d'en présenter seulement après s'être entendus. Si l'une ou l'autre de ces situations est connue de la personne procédant aux appels, il n'y a pas d'infraktion en vertu de cet article; il n'y a donc pas à prouver les conséquences sur la concurrence. Les parties engagées dans un recoupage des offres sont passibles d'une amende à la disposition de la cour ou d'un emprisonnement de cinq ans au maximum, ou des deux.

TRUQUAGE DES OFFRES

Tout complot, accord ou arrangement qui, s'il est mis à exécution, diminuerait considérablement la concurrence, par exemple, en fixant les prix ou en empêchant tout nouveau concurrent d'entrer dans le marché, est une infraction criminelle. Il est tenu compte de l'habileté du comploteur à contrôler ledit marché, cependant, diminuer indûment la concurrence ne signifie pas contrôler complètement le marché. La preuve d'un complot peut être déduite de circonstances attenantes, et il n'est pas essentiel de faire la preuve que les parties intéressées ont communiqué entre elles. Il est nécessaire de prouver qu'une personne a concurrence sur le marché, s'il avait réussi. Les accords concernant l'exportation ou de concurrence sur le marché sont généralement exceptés de l'application de ces dispositions.

Le complot est une infraction criminelle en vertu de la loi canadienne sur la concurrence depuis que la première législation a été adoptée en 1889. Les penalties comprennent maintenant une amende pouvant atteindre dix millions de dollars ou un emprisonnement de cinq ans au maximum, ou les deux.

COMPLIANT

LINFRACTIONS CRIMINELLES (PARTIE VI DE LA LOI)

situation décrite soulève des inquiétudes d'ordre concurrentiel. Les parties en cause ne sont pas liées par cet avis et sont libres d'adopter leur projet ou leur pratique. Le Directeur peut également faire une seconde étude si les faits changent.

Le Directeur peut émettre également des Certificats de décision préalable lorsqu'il juge qu'une proposition de fusionnement est conforme à l'objet de la loi. Ces certificats rendent le droit de toute demande faire l'objet d'une requête devant le Tribunal. Le Directeur ne pourra pas la demander devant le Tribunal à condition que le fusionnement soit terminé en moins d'un an et qu'il soit sensiblement conforme au certificat qu'il a été émis.

Voir le chapitre 4 pour obtenir de plus amples renseignements sur les fusions.

D'autres affaires peuvent être réglées simplement en demandant au Bureau d'entrer en contact avec l'entreprise intéressée et d'expliquer la loi à cette dernière.

Un moyen utile mis à la disposition du monde des affaires pour «tarter le terrain» est de profiter du Programme des avis consultatifs du Directeur. Les gens d'affaires peuvent proposer un projet ou une pratique au Directeur, qui pourra alors donner un avis si la

FACILITER LA CONFORMITE

Les engagements écrits (un engagement à faire ou à ne pas faire quelle que chose) peuvent éviter la nécessité d'une poursuite. Le Directeur peut accepter un engagement si celui-ci comporte les effets d'une activité anti-concurrentielle. Une ordonnance par consentement émis par le Tribunal peut également être un recours efficace pour résoudre des affaires émises par le Directeur et les autres parties peuvent s'entendre sur une solution satisfaisante lors d'affaires en cours.

Certaines affaires peuvent être résolues facilement et rapidement sans faire appel à une enquête complète ou à une procédure judiciaire. De pareils cas réduisent les incertitudes, éparquent du temps et évitent les longs délais des actions judiciaires.

AUTRES MÉTHODES DE RÈGLEMENT DES AFFAIRES

Le droit individuel à l'action civile existe également. Toute personne ayant subi une perte ou un dommage-intérêt peut poursuivre ceux qui ont exercé une pratique anti-concurrentielle. Le recouvrement peut être égal à la perte ou au dommage-intérêt si la personne qui poursuit appporte une preuve suffisante. Ce recours est possible si il y a eu infraction aux dispositions criminelles de la loi ou défaut de conformité à une ordonnance du Tribunal ou de la cour. Il y a une restriction de deux ans pour déposer une plainte de ce genre en vertu de la loi.

Les infractions aux dispositions criminelles de la loi sont poursuivies par le procureur général du Canada. Les penalités comprennent des amendes ou un emprisonnement, ou l'une et l'autre pénale. Les particuliers et les sociétés peuvent être poursuivis. Les ordonnances d'interdiction (ordonnances de la cour décernant certaines activités) et les mesures provisoires (ordonnances provisoires de la cour décernant certaines activités jusqu'à la tenue d'une audience) peuvent également être obtenues de la cour sur requête du Directeur. Les affaires non criminelles pouvant être examinées sont résolues au moyen d'une requête au Tribunal présenter par le Directeur en vue d'obtenir une injonction provisoire ou une ordonnance.

Toute enquête est menée à huis clos. Une fois cette enquête terminée, le Directeur dispose de plusieurs instruments d'enquête fiables. L'information peut provenir des clients et des concurrents. Les mandats de pré requisition peuvent être émis par un juge à condition que celui-ci ait des motifs raisonnables de croire qu'il y a infiltration à la loi. Les lieux peuvent être fouillés et les dossier de l'enquête saisis. Les mandats de perquisition peuvent également toucher les systèmes informatiques. Le Directeur peut obtenir une ordonnance de la cour pour obliger une personne possédant des renseignements à fournir des documents et/ou à être interrogé sous serment.

La concurrence constitue un élément essentiel à une économie de marché efficace. Elle stimule la productivité, l'esprit d'entreprise et l'efficacité. Lorsqu'en les forces de la concurrence sont en jeu, les consommateurs se voient offrir un choix de produits et de services plus variés. Plus la concurrence nationale est vive, meilleures sont les chances de concurrencer à l'étranger.

Dès lors, il existe une loi sur la concurrence établie pour protéger les Canadiens et les Canadiennes et favoriser le processus concurrentiel. La Loi sur la concurrence d'aujourd'hui offre un cadre qui encourage la concurrence dans le but : de stimuler l'adaptabilité et l'efficacité de l'économie canadienne ; d'améliorer les chances de participation canadienne aux marchés mondiaux tout en tenant compte du rôle de la concurrence étrangère au Canada ; d'assurer à la petite et moyenne entreprise une chance honnête de participer à l'économie canadienne ; d'assurer aux consommateurs des prix concurrentiels et un choix dans les produits.

INTRODUCTION

PARTIE 1

APERÇU GÉNÉRAL DE LA LOI SUR LA CONCURRENCE DU CANADA

TABLE DES MATIÈRES

1	PARTIE 1 : INTRODUCTION
2	PARTIE 2 : LA LOI SUR LA CONCURRENCE
5	PARTIE 3 : INFRACTIONS CRIMINELLES (PARTIE VI DE LA LOI)
8	PARTIE 4 : AFFAIRES NON CRIMINELLES (PARTIE VIII DE LA LOI)
12	PARTIE 5 : CONCLUSION
13	POUR OBTENIR DE PLUS AMPLES RENSEIGNEMENTS

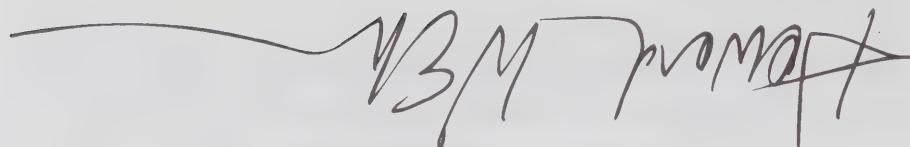
1. Je suis un important fournisseur de montres et je ne vends qu'aux bijoutiers de Montréal qui offrent mon produit d'entretien de l'argenterie. S'agit-il d'une vente liée?
2. J'annonce un solde de bicyclettes de montagne à 29 \$ chacune et ma publicité indique qu'il n'y a que trois bicyclettes à ce prix. Est-ce un solde à prix d'appel?
3. Je me suis entendu avec mon concurrent sur des offres pour un projet de construction. L'en-trepôtse qui a lancé l'appel d'offre n'est pas au courant de notre entente. Est-ce un truquage des offres?
4. La réponse est oui. Presenter des offres à la suite d'une entente entre diverses parties sans que la personne qui a procédé aux appels ne le sait, une infiltration. Voir à la page 5.
5. La réponse est oui. Une entente qui, si elle est mise en application, réduira la concurrence honoraires. Est-ce un complote pour fixer les prix?
6. La réponse est oui. Une entente qui constitue un complot et, de ce fait, une infiltration. Voir à la page 5.
7. La réponse est oui. Si vous indiquez clairement le nombre d'articles mis en vente à rabais, ce n'est pas un solde à prix d'appel. Voir à la page 7.
8. Je me suis entendu avec mon concurrent sur des offres pour un projet de construction. L'en-trepôtse qui a lancé l'appel d'offre n'est pas au courant de notre entente. Est-ce un truquage des offres?
9. La réponse est non. Si vous indiquez clairement le nombre d'articles mis en vente à rabais, ce n'est pas un solde à prix d'appel. Voir à la page 7.
10. La réponse est oui. Si vous pratiquiez régulièrement la vente liée et que cette dernière réduit sensiblement la concurrence, le Tribunal de la concurrence peut, à la suite d'une demande du directeur des enquêtes et recherches, vous ordonner de cesser cette pratique. Voir à la page 10.

«Bon, voyons ...»

«Comment juger une pratique commerciale? Je ne comprends pas certains passages de la Loi sur la concurrence. Voulez-vous me donner quelques exemples simples?»

Certaines pratiques commerciales sont défendues en vertu de la Loi sur la concurrence du Canada, et d'autres sont permises. Il y en a même qui sont soit permises, soit défendues, selon les circonstances. Toutefois, une chose est indéfendable. On entend souvent des conversations du genre de ce qui suit un peu partout au Canada.

Consommation et Affaires commerciales Canada
Bureau de la Politique de concurrence
Directeur des enquêtes et recherches
Howard I. Weston, cr.



renseignements». Vous pouvez obtenir des exemplaires supplémentaires de ce guide en vous adressant à l'un des bureaux inscrits à la partie intitulée «Pour obtenir de plus amples dans un processus concurrentiel. La Loi sur la concurrence permet d'assurer que ce processus soit maintenu et encouragé.

Le monde des affaires, les consommateurs et les gouvernements trouvent tous leur compte dans un processus concurrentiel. La Loi sur la concurrence permet d'assurer que ce processus soit maintenu et encouragé.

consulter le texte de la Loi sur la concurrence.

Ce guide donne un aperçu général des principales dispositions de la Loi sur la concurrence. Il vise à offrir, dans un langage simple, des explications brèves et faciles à lire. Il ne s'agit donc pas d'une analyse rigoureuse de la loi. Si vous désirez apprendre la compréhension de ces dispositions ou tout autre point qui n'a pas été souligné dans cet aperçu général, veuillez consulter le texte de la Loi sur la concurrence.

La concurrence a été conçue pour relever ce défi en stimulant l'efficacité dans notre pays, mais aussi en augmentant les débouchés à l'étranger.

La concurrence de l'économie. L'environnement économique est en pleine évolution, et la Loi sur les secteurs de l'économie. La concurrence mondiale touche de plus en plus presque tous les prévisions du XX^e siècle. La concurrence a été adoptée en 1986. Elle a été élaborée en

Faut également des lois pertinentes qui régissent la concurrence.

La concurrence. Cependant, les forces du marché ne peuvent seules en assurer l'efficacité. Il qualité et des prix concurrentiels sont quelquefois des avantages que nous tirons de la concurrence. Vétemment que nous portions sont largement tributaires de la concurrence. Le choix, la

La concurrence nous touche quotidiennement. Le véhicule que nous conduisons ou le

AVANT-PROPOS

Ce guide présente un bref aperçu des principales dispositions de la *Loi sur la concurrence*. Malgré tout le soin apporté à sa préparation, ce guide ne se veut pas exhaustif. Ceux qui désirent en savoir plus sur cette loi peuvent consulter le document suivants : *Loi sur la concurrence*, L.R.C. 1985, C. C-34, tel qu'amendé.

Il est possible de consulter la *Loi sur la concurrence* dans les grandes bibliothèques publiques, ou de l'acheter dans les librairies qui vendent les publications du gouvernement.

On peut se procurer des exemplaires du présent document ou des renseignements supplémentaires sur les sujets qui y sont abordés, à l'adresse suivante :

Centre des ressources
Bureau de la politique de concurrence
Consommation et Affaires commerciales Canada
Hull (Québec)
K1A 0C9
Téléphone : (819) 994-0798
Télécopieur : (819) 953-5013

Aperçu général de la Loi sur la concurrence au Canada
Directeur des enquêtes et recherches
Ce papier contient un minimum de 50% de fibres recyclées
dont 10% de fibres recyclées après consommation.
© Ministère des Approvisionnements et Services Canada 1993

ISSN 0836-0359
ISBN 0-662-59601-3
N° de catalogue RG 56-1/A-1993
CACC n° 10819 93-03

Canada

**APERÇU GÉNÉRAL
DE LA LOI SUR
LA CONCURRENCE
DU CANADA**

DIRECTEUR DES ENQUÊTES
ET RECHERCHES

LOI SUR LA CONCURRENCE



Canada

APRÈS GÉNÉRAL
DE LA LOI SUR
LA CONCURRENCE
DU CANADA

DIRECTEUR DES ENQUÊTES
ET RECHERCHES

LOI SUR LA CONCURRENCE

